

Le Tour de France de la Transmission d'Entreprise
fait étape à Toulouse



reliantis
l'appui aux entreprises par la CCI

RT
l'information
100% transmission
Reprenre & Transmettre magazine

Cession-reprise d'entreprise :

les coulisses d'une négociation

à la CCI de Toulouse - Salle Gaston Doumergue
mardi 20 novembre 2007 à 17h00

Invitation
Invitation

Un jeu de rôles aussi ludique que pédagogique vous entraîne dans les coulisses d'une négociation...

> Le conseiller OSEO

*Obtenir une garantie de
financement classique*

Thierry Decker,
OSEO midi-pyrénées

> Le conseil du vendeur

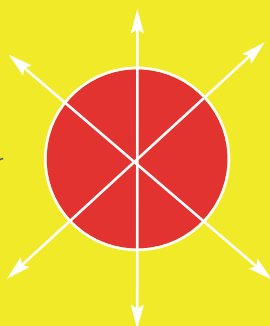
*Faire une analyse industrielle convaincante
Justifier un niveau de prix acceptable pour
acheteur et vendeur*

Définir et contacter les cibles d'acheteurs
Thierry Faba,
Cabinet Actifrance

> L'investisseur en capital

*Analyser le projet et veiller à
l'équilibre du montage financier*

Olivier Athanase,
IRDI / ICSO



> Le conseil patrimonial

*Accompagner le cédant dans
l'optimisation de son patrimoine
professionnel et personnel avant et
après la cession de son entreprise*

Patrick Cohen,
W Finance Conseil

> L'expert-comptable de l'acquéreur

*Valider le profil et le business plan
du repreneur*

*L'accompagner dans sa recherche
de financements*

Pierre d'Agrain,
Exco

> L'avocat

*Sécuriser la transaction : de
l'engagement de confidentialité
au protocole d'accord*

Patrick Gillon,
Fidal

Programme

17h00 : Accueil des participants

17h15 : Introduction par Claude Terrazzoni,
Président de la CCI de Toulouse

17h30 : Jeu de rôles avec les experts animé par
Marc Chamorel, Directeur de la rédaction de
Reprendre & Transmettre magazine

19h00 : Questions avec la salle

19h30 : Apéritif

Dans le cadre du

TOUR DE FRANCE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Claude Terrazzoni, Président de la Chambre de Commerce
et d'Industrie de Toulouse

Marc Chamorel, Directeur de la rédaction de
Reprendre & Transmettre magazine

ont le plaisir de vous convier à la conférence-débat
"Les coulisses d'une négociation" sur le thème :

L'art de bien négocier la cession/reprise d'une PME : mode d'emploi psychologique, tactique, juridique et financier

Le mardi 20 novembre 2007, à 17h00

Salle Gaston Doumergue - Palais Consulaire
2, rue Alsace Lorraine - BP 10202
31002 Toulouse Cedex 6

Merci de nous retourner le coupon-réponse joint avant le vendredi 16 novembre 2007 par courrier
ou par fax : 05 61 33 65 72

Pour toute information : Françoise Bizos - tél. : 05 61 33 65 70

E-mail : ateliers.conferences@toulouse.cci.fr





Le Tour de France de la Transmission d'Entreprise

est une manifestation itinérante destinée à familiariser chefs d'entreprise et repreneurs individuels avec le mode d'emploi psychologique, tactique, juridique et financier d'une cession/reprise d'entreprise.

Le principe d'animation retenu est celui du jeu de rôles :

À partir du cas réel d'une entreprise à céder, les experts impliqués dans la négociation – le conseil du vendeur, le conseil de l'acquéreur, l'investisseur en capital, l'avocat le banquier prêteur – vous font vivre les différentes étapes d'une négociation afin de mettre en évidence les astuces à connaître mais aussi les pièges à éviter.

En fin de réunion, le conseiller OSEO rend son verdict sur le cas étudié et rappelle les critères exigés pour bénéficier de la garantie d'OSEO.

Co-organisé par le magazine Reprendre & Transmettre et le réseau des CCI, le Tour de France de la Transmission d'Entreprise est parrainé par des opérateurs reconnus de la Transmission d'Entreprise en France

